



アポ獲得～商談のすべてをオンラインで。

● ● ● ● ●  
誰でも今すぐ使える  
オンライン営業ツール比較



## ターゲットに合わせた アポ獲得手法とツール



- ✓ オンラインでアポを獲得する2つの方法
- ✓ メール営業とフォーム営業の違い

## 代表的なオンライン商談ツール 比較3選



- ✓ 代表ツール概要
- ✓ 代表ツールの特徴
- ✓ 代表ツール比較
- ✓ まとめ比較表



ターゲットに合わせたアポ獲得手法とツール

# オンラインでアポ獲得

アポ獲得手法には、大きく分けて2種類あります。

## 電話でとるアポイント

いわゆるテレアポです。企業に直接電話を掛けアポイントをとる営業手法ですが、アポ獲得率は電話を掛ける人の能力に大きく左右されます。

## メールでとるアポイント

企業のメールアドレスやお問い合わせフォームに営業文章を送りアポイントを獲得します。

### ● メール営業

info@や企業メールアドレス宛に営業文章を送信します。メールアドレスさえあれば送信可能です。

### ● フォーム営業

企業の問い合わせフォームに営業文章を送信します。決裁者が見ている可能性が高く質の高い商談をセッティングすることが可能です。



# メール営業とフォーム営業のメリットとデメリットを比較



メール営業とフォーム営業では性質が異なります。それぞれの**メリット**と**デメリット**を理解し、うまく取り入れることができれば、獲得できるアポの件数と幅が広がる可能性はとて大きくなります。

	メール営業	フォーム営業
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 同時にたくさんの人に送ることができる</li><li>□ メールアドレスがあれば送れる</li><li>□ HTMLで視覚効果の高いメールを送信可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ メールアドレスがなくても送れる</li><li>□ 開封率が高い</li><li>□ 決裁者が確認しているケースが多い</li></ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 迷惑メールに振り分けられる可能性がある</li><li>□ 埋もれる可能性が高い</li><li>□ ハウスリスト(営業リスト)を保有している必要がある</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 同時に複数には送れない</li><li>□ お問い合わせフォームを設置していない企業もある</li></ul>



## 代表的なオンライン商談ツール比較 3 選

# オンライン商談ツールの特徴



オンライン商談ツールの多くは、専用のURLを発行し、相手はそのURLをクリックすることでオンライン上で商談を行うことができます。スマホやPCがあればいつでもどこでも商談をすることができます。

## POINT.1 URLを送るだけで簡単に開始

## POINT.2 資料共有やデモ画面の共有も可能

## POINT.3 営業のスピードアップ

訪問商談で「資料が手元にない！」という経験をお持ちの方も多いのではないのでしょうか？オンライン商談ツールには、画面共有の機能があります。「デモ画面や詳細資料を見せてほしい」というご要望にすぐに応えることで相手の関心が高いうちにクロージングまで繋げることができます。

また、訪問商談と違い移動時間がないため、普段より多くの商談をセッティングしたり資料作成や企業調査に時間をあてることもできます。

# オンライン商談ツールを選ぶ時のポイント



## Check1. 通話方法

オンライン商談ツールには電話とネット回線での通話の2種類の方法があります。ツールによって通話方法が異なるため注意が必要です。

## Check2. 商談可能時間

無料で使えるツールには制限時間が設けられている場合もあります。商談内容に応じてツールを選びましょう。

## Check3. 参加可能人数

同時に参加できる人数には必ず制限があります。無料・有料版では参加可能人数が異なりますのでご注意ください。

## Check4. 接続方法

WEB上でログインすればいいのかアプリをインストールする必要があるのかなど、ツールによってさまざまです。



# オンライン商談ツール① ベルフェイス（ベルフェイス株式会社）



デバイスやブラウザ制限なく利用可能。商談の様子を録画してあとから振り返り、メモ機能をカンニングペーパーとして利用できるなど、実用的な機能が満載。お客様側はタブレットやスマホでも接続できるため、BtoBのアプローチだけでなく、BtoCの営業やサポートでも利用できます。

bellFace 営業に特化したWeb会議システム

ベルフェイスとは 機能紹介 サポート 導入事例 料金 FAQ イベント

無償利用お申し込み ログイン 接続ナンバー発行

## 導入社数 No.1

### 営業に特化したWeb会議システム

企業の新型コロナウイルス対策を支援するため、  
3月5日(木)~4月30日(木)の期間ベルフェイスを無償で提供致します

無償利用お申し込み

[資料ダウンロード](#)

## スムーズな商談を実現



### 5秒で接続

アプリインストール不要、デバイス・ブラウザに制限なしで、誰とでも5秒で接続できます。



### 「紙」の資料のような操作性

事前にファイルをアップロードし、ワンタッチで共有。お互いのマウス位置もわかります。



### 自己紹介はオンラインでもリッチに

営業担当者の名刺情報を送信。オンラインでもアイスプレイクができます。



### カメラの力で美しく

女性はより美しく、男性はよりイケメンに映ります。

## 営業マネジメントの効率化を実現



### 困った時の「カンペ」

営業担当者側にしか表示されないメモ機能で、営業トークのカンニングペーパーに。



### 商談は記憶から記録へ

商談を録画録音し、後から振り返ることができます。社内でのシェアにも最適。



### 自動でセールスフォースに記録

自動でセールスフォースに連携し、商談情報を入力できます。



### 同時編集のメモ帳

1つのメモを双方で同時に閲覧・編集できます。

# オンライン商談ツール② Zoom (Zoom Video Communications)



WEB会議・オンライン会議のツールとして人気のzoomミーティングも、オンライン商談で活用することができます。HD品質の映像と高音質の音声の特徴で、最大でなんと1000人のビデオ参加者に対応しています。チャット機能やファイル共有など、多機能で使いやすく、1対1の通話なら無料で利用できるのも、オンライン商談ツール初心者の方にもおすすめのツールです。

zoom    ソリューション    プランと価格設定    セールスへのお問い合わせ    ミーティングに参加する    ミーティングを開催する    サインイン    **サインアップは無料です**

## Zoomミーティングとチャット

リアルタイムメッセージングとコンテンツ共有が可能な企業向けビデオ会議。

Enter your work email    **サインアップは無料です**

▶ ビデオを見る

## 無料アカウント

- ✓ 1対1の無制限通話
- ✓ グループミーティング（40分制限）
- ✓ オンラインサポート
- ✓ ビデオ・WEB会議機能
- ✓ グループコラボレーション機能
- ✓ セキュリティ

## 有料アカウント（一部）

### プロ・ビジネス・大企業向け

プランによって機能制限は異なります。

- ✓ 無料アカウントのすべての機能
- ✓ ミーティング制限時間なし
- ✓ ユーザー管理、管理者機能コントロール
- ✓ 録画機能（1GBのクラウド記録）
- ✓ ビジネス版スカイプ(Lync)との互換機能

## オンライン商談ツール③ Mee2box (YES株式会社)



最大で4人までのビデオチャットができ、音声を自動で文字起こしして議事録として残してくれる機能など、他のツールにはない画期的な機能が満載です。また、売上を上げるためのノウハウも含めた利用トレーニングも提供してくれるため「導入したけど結局使わなかった。」という心配も不要になります。着実に効果を発揮することが期待できるオンライン商談ツールです。



## スムーズに商談

- ✓ ライブ配信
- ✓ 資料共有機能
- ✓ 非公開商談メモ・共有営業メモ
- ✓ 画面共有機能
- ✓ 自動音声議事録
- ✓ 録画録音



### 自動音声議事録

Mee2boxではパソコンでの音声通話に対応して、その音声を自動で文字起こし議事録として残すことが可能です。テキストとしてダウンロードして頂くことも可能です。



### 非公開商談メモ

営業側の管理画面にのみ表示され、事前に対象資料1ページごとに「営業メモ」としてトークスクリプトの入力が可能です。新人スタッフの対応も安心して任せることができます。

# 最後に。

何かと最近テレワークが話題となっていますが、アポ獲得～商談をオンラインで行う機会も増えてきています。各ツールの特徴を理解し自社のスタイルにあったツールを選びましょう。



アポ獲得



オンライン



商談



おまけ 新規開拓営業支援ツールGeAIne



# GeAIne（ジーン）とは？



『GeAIne（ジーン）』はフォームマーケティングを自動化・効率化するツールです。

## 自動化・効率化する作業

- 1 営業リストの作成
- 2 自社保有のリストにサイトURLを補完
- 3 営業文章のABテスト&クリック通知
- 4 フォーム営業の自動化



# 問い合わせフォーム営業の流れ



営業リストと営業文章を『GeAlne（ジーン）』にセットし、送信ボタンを押すだけ！

Step1



## 営業リストの準備

- GeAlne保有の約45万社のリストから取得
- 約150種類のオリジナルセグメントで抽出
- 自社保有のリスト活用可

Step2



## 営業文章の設定

- ABテスト機能でブラッシュアップ
- テンプレを複数保存可能

Step3



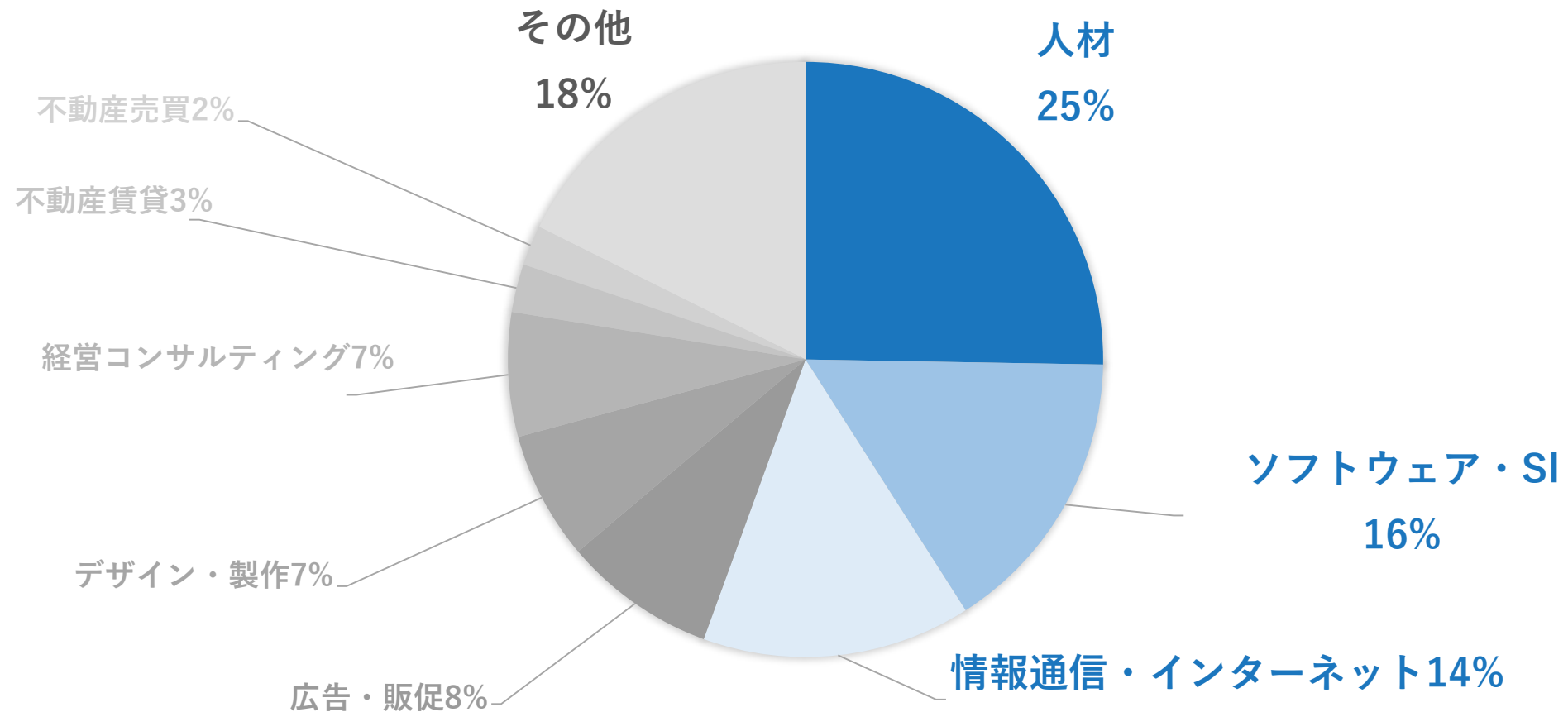
## GeAlneで送信

- 自動送信（手動送信も可能）
- 1時間に約1500社送信
- クリック通知でリアルタイムに計測

# GeAIne導入企業の属性



HPを保有しているような業界・業種をターゲットとする企業様におすすめ



# GeAlne導入企業（一部紹介）



# お問い合わせ



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



[geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)